



Argumenter, Persuader, Influencer

Jongler avec les mots pour atteindre ses objectifs

code web AIP

DURÉE : 3 jours

24h en présentiel (déjeuner de travail inclus) | 21h à distance

PRIX : 1 490 € HT (1 788 € TTC)



CALENDRIER

En présentiel ou à Distance

Découvrir les dates dans
votre ville (ou à Distance)
www.performances.fr
code web : AIP

CLIQUEZ ICI



Cette formation peut donner lieu à une adaptation en **intra-entreprise** ou prendre la forme d'un **parcours individuel sur mesure à distance**.

PARTICIPANTS

MANAGERS SOUHAITANT ACQUÉRIR DES TECHNIQUES DE COMMUNICATION EFFICACE POUR RALLIER LEURS COLLABORATEURS À LEUR POINT DE VUE. COLLABORATEUR DES SERVICES RH. COMMERCIAUX, NÉGOCIATEURS, ACHETEURS.

Prérequis : Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

OBJECTIFS

- ▶ Travailler le contenu de ses messages pour optimiser leur impact.
- ▶ Construire des argumentaires rigoureux, en adéquation avec les préoccupations de ses interlocuteurs.
- ▶ Obtenir l'adhésion, la force de ses convictions, la pertinence de ses idées et le choix judicieux des mots.
- ▶ Maîtriser les techniques d'influence individuelle ou collective pour faire évoluer ses partenaires.

Programme en 3 jours

Argumenter

- ▶ Analyser les préoccupations de son interlocuteur et les enjeux réels de sa présentation.
- ▶ Préparer son argumentaire en se posant les bonnes questions : clarifier ses objectifs.
- ▶ Construire un plan approprié à la situation : savoir être complet tout en restant cohérent et concis.
- ▶ Faire un exposé stimulant : l'implication personnelle de l'interlocuteur, la pertinence des illustrations.
- ▶ Utiliser les fondamentaux de la rhétorique : types d'arguments, figures de style, travail du message.

▶ **Mise en situation :** Construction d'argumentaires inspirés des besoins réels des participants.

Persuader

- ▶ Explorer le profil de son interlocuteur : écouter le registre lexical, observer le langage non verbal, évaluer la capacité d'adhésion, identifier les filtres de perception et les freins au changement.
- ▶ Être convaincu pour convaincre : utiliser la force de contagion des mots forts et des émotions sincères.
- ▶ Synchroniser son tempo et son niveau d'assertivité en fonction de la situation et de l'interlocuteur.
- ▶ Ajuster son message aux préoccupations actuelles de son interlocuteur ou de son public.
- ▶ Répondre méthodiquement aux objections explicites et désarmer les résistances implicites.

▶ **Mise en situation :** Formuler des messages appropriés à la situation et au profil de son interlocuteur.

Influencer

- ▶ Accroître son aisance relationnelle : de la prise de contact à la gestion des situations sensibles.
- ▶ Différencier les notions d'influence et de manipulation : identifier les possibilités d'une influence possible.
- ▶ Repérer les forces en présence : les alliés, les opposants, les acteurs passifs, le quadrillage du terrain.
- ▶ Élaborer une stratégie : les alliances, les renversements d'alliance possibles, l'implication des passifs.
- ▶ Faire évoluer son interlocuteur en traitant ses résistances officielles et réelles : la technique des preuves.

▶ **Mise en situation :** Convaincre un auditoire ou un interlocuteur hostile et faire face à ses objections.

Tour de table pour recueillir les attentes des participants

Moyens pédagogiques : Support de cours - Exercices pratiques - Mises en situation

Évaluation des acquis formation : réalisée en fin de formation par un questionnaire écrit.

Sanction du parcours : Attestation de fin de formation